



Enseignement

**OPERATION
COUP D'POUSSE**

Enseignement secondaire

« un contrat intergénérationnel »

ECTI et les jeunes

Une transmission intergénérationnelle

Avec ses 2000 membres, anciens cadres du secteur public et privé, chefs d'entreprise, techniciens et artisans, ayant exercé dans tous les secteurs d'activités et dans toutes les fonctions et dotés d'une expertise dans plus de 300 spécialités, ECTI est riche d'un savoir théorique et pratique à partager et à transmettre.

En collaboration avec les acteurs du milieu éducatif, ECTI transmet aux jeunes de l'enseignement secondaire et de l'enseignement supérieur, son expérience du monde économique et professionnel.

Par une mise en perspective d'expériences puisées dans divers secteurs de l'industrie, des services et de la recherche, elle les accompagne tout au long de leur formation et les aide à réussir leur vie professionnelle.

La démarche d'ECTI s'inscrit dans un processus de transmission intergénérationnelle.

Le programme Coupd'pousse

ECTI a rassemblé dans son programme « Coupd'pousse : enseignement secondaire » des interventions destinées aux élèves des collèges, des lycées généraux, technologiques et professionnels, des établissements agricoles. Certaines peuvent être adaptées aux étudiants des classes de BTS.

Les objectifs

Le programme a été conçu pour aider l'élève ou l'étudiant à :

- découvrir le monde économique et industriel,
- développer son esprit d'entreprendre,
- élaborer son projet d'orientation scolaire et professionnel,
- réussir son insertion professionnelle.

Les thèmes d'interventions

Le programme traite de l'organisation et du fonctionnement de l'entreprise, des compétences et des métiers, de la recherche d'emploi.

Les interventions ont été classées en 3 grands domaines

- 1 Découverte de l'entreprise
- 2 Métiers et savoir-être
- 3 Insertion professionnelle

Les fiches

Chaque intervention du programme est synthétisée par une fiche comportant : la liste des compétences et connaissances associées au thème, la démarche adoptée, l'objectif professionnel visé, le public concerné, la durée de l'intervention et le profil de l'intervenant.

Les modes d'intervention

Les interventions proposées peuvent prendre des formes très variées : exposés suivis de débats, travaux pratiques, mises en situation...

Sont privilégiées :

La collaboration avec les enseignants

Les interventions sont conçues pour illustrer ou compléter les cours par des exemples concrets, puisés dans l'expérience professionnelle de l'intervenant. Elles sont préparées en étroite collaboration avec les enseignants. Elles se déroulent en liaison avec eux. Chaque intervention est suivie d'une évaluation impliquant enseignants et élèves.

L'interactivité avec les élèves.

L'objectif des interventions est d'apporter à l'élève ou à l'étudiant des connaissances pratiques mais surtout de l'aider à définir son projet professionnel en fonction de ses goûts et de ses capacités. Ce choix implique que l'intervenant soit à l'écoute et favorise le dialogue.

Le programme Tutorat Coaching

En prolongement de ces interventions, ECTI propose un accompagnement collectif ou individuel des jeunes.

Cette pratique de **coaching**, mise au point par ECTI depuis plusieurs années dans de nombreux établissements, permet de suivre l'élève de collège, de lycée, d'établissement agricole ou l'étudiant dans l'élaboration de son projet professionnel, la conduite de son stage et la recherche de sa première embauche.

Le référentiel APEC des métiers en émergence

ECTI aborde directement ou indirectement les métiers. Dans les classes post bac, une attention particulière sera portée aux métiers en émergence traités dans le référentiel APEC publié en 2013 et complété en 2015 pour traiter de l'évolution de ces métiers entre 2010 et 2020.

Les métiers en émergence au travers des offres d'emploi APEC. N° 2015-02 sur le site : www.apec.fr

Les grandes orientations

Accords cadres de coopération

Un accord-cadre de coopération entre ECTI et le ministère de l'éducation nationale a été signé le 28 août 2013.

Ce document résume les grandes lignes de la participation d'ECTI.

L'association apporte une aide à l'orientation des jeunes dès le début du collège et jusqu'aux classes terminales dans les établissements d'enseignement général et technologique ainsi que dans les lycées professionnels dans le cadre des dispositifs d'information et d'orientation, de l'accompagnement personnalisé ou des enseignements d'explorations afin de :

- *mettre en perspective le parcours de formation du jeune au regard d'un parcours professionnel,*
- *informer sur les métiers d'une entreprise et son univers professionnel,*
- *contribuer à l'orientation des élèves.*

ECTI s'engage de plus à développer :

- *la connaissance du monde économique et professionnel,*
- *à promouvoir l'esprit d'entreprendre,*
- *à aider à l'insertion professionnelle des jeunes.*

Un accord cadre de coopération entre ECTI et le ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt a été signé le 4 octobre 2016.

Le texte reprend les grands axes de l'accord de 2013 en les adaptant à la spécificité de l'enseignement agricole.

Celui-ci comporte des établissements d'enseignement agricole publics et privés, des sites de formation d'apprentis, des sites de formation professionnelle continue et des écoles d'enseignement supérieur agricole.

ECTI apporte notamment :

- *une aide à l'information, l'orientation et l'insertion professionnelle des jeunes des établissements d'enseignement agricole,*
- *son concours aux établissements d'enseignement agricole supérieur par des actions concernant l'information, l'élaboration du projet professionnel ou la promotion de l'esprit d'entreprendre,*
- *son expérience par des interventions sur des sujets ponctuels illustrées par la présentation de cas concrets vécus dans l'entreprise,*
- *son concours dans l'accompagnement d'étudiants lors de stages ou durant des projets d'étude.*

Forte de ses 2000 membres, anciens cadres et dirigeants, détenteurs de connaissances et de savoir-faire dans des domaines très diversifiés, ECTI se mobilise pour l'insertion professionnelle des jeunes. »

Bernard COTTRANT, Président d'ECTI

Sommaire

	page
1. Découverte de l'entreprise	
Découverte de l'entreprise : <i>objectifs, acteurs, organisation et développement</i>	4
Contrat social : <i>droits et devoirs individuels et collectifs</i>	5
Création d'entreprise : <i>de l'idée initiale à la mise en oeuvre</i>	6
Développement durable et entreprise : <i>un enjeu crucial pour l'entreprise</i>	7
Recherche de stages : <i>prospector pour se former</i>	8
Réussir sa vie professionnelle : <i>à chacun son parcours</i>	9
2. Métiers et savoir faire	
Les métiers en lien avec l'international et l'export : <i>entreprendre dans un domaine porteur</i>	10
Métiers d'ingénieurs : <i>diversité des carrières, des domaines et des types d'activités</i>	11
Métiers du commercial : <i>diversité des carrières, des domaines et des types d'activités</i>	12
Forum des métiers : <i>avenir professionnel et enjeux scolaires</i>	13
Mieux se connaître pour mieux réussir : <i>esquisse d'un projet professionnel</i>	14
La vente efficace : <i>processus et comportements</i>	15
La communication téléphonique maîtrisée : <i>processus et comportement</i>	16
Préparation aux entretiens téléphoniques de vente : <i>argumenter à partir d'un exemple concret</i>	17
3. Insertion professionnelle	
Techniques de recherche d'emploi 1 : <i>petites annonces, CV, lettre de motivation</i>	18
Techniques de recherche d'emploi 2 : <i>préparation aux entretiens d'embauche</i>	19
Réseaux et projet professionnel : <i>la valeur de l'exemple</i>	20

Objectifs, acteurs, organisation et développement

Compétences et connaissances associées

Aider l'étudiant à percevoir l'environnement de l'entreprise, ses principaux métiers et son cycle de vie

Préparer son intégration dans l'entreprise dans de bonnes conditions

Prendre conscience de la diversité des secteurs d'activités et des métiers

Contribuer à favoriser des échanges entre les milieux éducatifs et professionnels

Objectif professionnel :

Favoriser l'obtention d'un stage ou d'un premier emploi

Public concerné :

Lycéens et étudiants ayant déjà formulé un projet personnel dans le commerce ou l'industrie

Durée :

2 séances interactives de 2 heures

Démarche

Séance 1 - Présentation de l'entreprise

- Définition et environnement

Objectifs, acteurs, organisation, formes juridiques, etc.

Aperçu sur les différents secteurs d'activités

- Fonctions

Fonctions opérationnelles : Production, Vente, Recherche et Développement, etc.

Fonctions support : Marketing, Achats, Finance, Comptabilité, Ressources Humaines, Juridique, etc.

- Métiers et compétences

- Phases de développement

Création, fonctionnement, conception et réalisation des produits, commercialisation, exploitation, développement

Séance 2 - L'entreprise et vous

- Comment la rejoindre ?

Première idée, motivation, choix. Le CV, la lettre de candidature, l'entretien d'embauche

- Comment y collaborer ?

Règles du jeu, challenges, objectifs, projet, organisation individuelle et collective

- Les entreprises et les secteurs d'activités dans votre région

- Echanges interactifs, retours d'expériences et conclusion

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises souhaitant transmettre leur expérience professionnelle à des élèves ou à des étudiants.

Contrat de travail

Droits et devoirs individuels et collectifs

Compétences et connaissances associées

- Prendre en compte l'environnement complexe et évolutif du contrat de travail
- Comprendre les dispositions individuelles se rapportant aux contrats CDI, CDD et autres contrats ainsi que le cadre conventionnel collectif
- Comprendre le cadre juridique des contrats de travail CDI et CDD et autres contrats, en précisant les droits et obligations de chacune des parties
- Situer la nature et les fonctions des instances représentatives du personnel

Objectif professionnel :

Acquérir les informations utiles concernant le cadre conventionnel - accords de branche et d'entreprise – et le rôle des différentes instances représentatives du personnel.

Public concerné :

Elèves de lycées et étudiants

Durée :

2 séances interactives de 2 heures

Démarche

- Définition et environnement du contrat de travail
- Le contrat de travail à durée indéterminée : CDI
- Recrutement, contenu, clauses spéciales, période d'essai, droits et obligations de chacune des parties, absences du salarié, fin du contrat de travail
- Le contrat de travail à durée déterminée : CDD
- Cas de recours au CDD, conditions de validité, droits du salarié, rupture anticipée, fin du CDD
- Les contrats précaires
- Le travail indépendant : commerçants, artisans, auto entrepreneurs, professions libérales
- La convention collective
- Définition, contenu, exemples
- Les représentants du personnel
- Les délégués du personnel, le CE, Le CHSCT, la délégation unique du personnel
- Bilan avec les enseignants et les élèves

Intervenant

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ayant exercé des fonctions au sein de DRH ou de directions administratives d'entreprises avec la responsabilité de recruter, former, gérer du personnel en étant les interlocuteurs de ses représentants.

Création d'entreprise *De l'idée initiale à la mise en œuvre*

Compétences et connaissances associées

- Prendre en compte les étapes indispensables à la création d'une structure légère dans un environnement commercial ou de services
- Monter un business plan couvrant de façon synthétique les aspects commercial, financier, juridique et social
- Effectuer les démarches administratives à respecter avant tout démarrage d'activité

Objectif professionnel :

Acquérir les éléments de base nécessaires au montage d'un projet de création d'entreprise : une logique simple, synthétique et sécurisée pour passer de l'idée initiale à la première étape d'une activité commerciale effective.

Public concerné :

Etudiants en cours de formation économique et/ou gestion, projetant de devenir chef d'entreprise

Durée :

2 séances interactives de 2 heures

Démarche

- Présentation et introduction de la démarche et de ses objectifs
- Examen de la motivation et premier diagnostic
- Idée initiale, socle de compétences, préalables indispensables, qualités du créateur, logique du projet d'entreprise.
- Diagnostic
- Logique du Business Plan développé en 3 parties :
 - Partie commerciale : Etudes de marché, enquêtes, préparation du marketing opérationnel et planification des actions
 - Partie financière : Logique générale, Besoins et ressources, Plan de financement et d'exploitation
 - Partie Juridique et sociale : Statut juridique, responsabilités civile et pénale, recherche d'experts intervenant en conseil
- Démarches administratives
- Adaptées au statut juridique retenu pour l'entreprise
- Démarrage de l'activité
- Premières mesures commerciales et de gestion, mise en sécurité, assurances; recherche d'aides

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises ayant eu à conseiller sur la durée des porteurs de projets individuels entrant dans la vie active professionnelle ou menant une reconversion.

Développement durable et entreprise

Un enjeu crucial

Métiers en émergence :

Compétences et connaissances associées

- Exercer sa curiosité à l'échelle de la planète
- Appréhender les enjeux du développement durable
- Etre sensibilisé à une démarche RSE dans l'entreprise

Objectif professionnel :

Sensibiliser les élèves et les étudiants aux enjeux individuel et de société du développement durable

Public concerné :

Elèves de classes terminales. Etudiants BTS

Durée :

Une séance interactive de 2h

Démarche

Exposé basé sur des exemples concrets et des témoignages, en interactivité avec les élèves

- Que signifie "Développement Durable" ?
- Qui est concerné: vous? l'entreprise? l'état? Le citoyen ?
...pourquoi ?
- S'agit-il d'une mode ou d'un enjeu crucial pour votre avenir, votre métier?

Comment se met en œuvre une démarche RSE dans l'entreprise :

- Les grandes fonctions de l'entreprise
- Son environnement : Avec qui l'entreprise travaille-t-elle ? est-elle en relation ?
- Qu'est ce que l'éthique? Comment l'éthique se raccorde -t-elle à l'économie ?
- Les étapes de construction d'une démarche RSE
- Evaluation avec les élèves et les enseignants

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises ayant une expérience dans le RSE d'entreprise

Métiers en émergence :

Recherche de Stages

Prospecter pour se former

Compétences et connaissances associées

- Cibler les entreprises à contacter
- Bâtir un plan d'entretien
- Prendre RV par téléphone
- Construire un document de présentation de la formation suivie pour les entreprises
- Réaliser une prospection de terrain
- Mettre à jour un fichier entreprise
- Analyser les résultats

Objectif professionnel :

Trouver des entreprises d'accueil pour les stages

Public concerné :

Elèves de première des lycées professionnels et technologiques

Durée :

6 ½ journées

Démarche

Cette recherche se présente comme une succession d'activités s'échelonnant sur plusieurs semaines

- Création du fichier d'entreprises à prospecter
- Rédaction d'un courrier annonçant la venue des élèves
- Constitution du dossier à déposer
- Réalisation des entretiens à blanc
- Prospection terrain
- Bilan avec les enseignants, le chef de travaux, les élèves

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises souhaitant transmettre leur expérience à des jeunes qui se préparent à entrer dans la vie professionnelle

Réussir sa vie professionnelle

A chacun son parcours

Compétences et connaissances associées

- Découvrir l'entreprise et les métiers
- Comprendre ce que représente le parcours professionnel
- S'engager dans la voie active avec enthousiasme et confiance

Objectif professionnel :

Rendre attractif l'apprentissage et l'exercice d'un métier

Public concerné :

Elèves de classes de 3^{ème} et de seconde.

Durée :

Une séance interactive de 2h

Démarche

Exposé basé sur des exemples concrets et des témoignages, en interactivité avec les élèves

- Savoir être : les comportements
- Se connaître pour choisir son métier
- Apprendre son métier
- Se prendre en main

- Le métier: ce qu'il est, ce qu'il demande, ce qu'il apporte
- L'Entreprise: diversité de taille et de finalité, ses fonctions de base
- L'Entreprise: cadre social et technique d'exercice du métier
- Le salaire
- Les relations professionnelles : syndicat, hiérarchie

- A chacun son parcours: promotion de la diversité
- L'aventure professionnelle: opportunités, échecs et réussites
- Tout est occasion d'apprendre: se former tout au long de sa vie
- Deux parcours exemplaires commentés

- Evaluation avec les enseignants, le chef de travaux, les élèves

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises souhaitant faire découvrir les métiers à des jeunes de collèges et de lycées et les aider à mieux s'orienter

Les métiers en lien avec l'international et l'export

*Entreprendre
dans un domaine porteur*

Métiers en émergence :

Compétences et connaissances associées

- Maîtriser les principales données des échanges économiques internationaux
- Découvrir la situation des entreprises françaises à l'international
- Montrer l'intérêt de maîtriser une langue étrangère
- Connaître les organismes de soutien et d'accompagnement des activités export et du statut du VIE (volontariat international en entreprise)
- Montrer l'importance de l'approche culturelle et géopolitique des pays ciblés en complément des acquis techniques
- Enumérer les modalités pratiques de préparation à une expatriation

Objectif professionnel :

Motiver les élèves et les étudiants à s'engager dans les carrières à l'international et à l'export

Public concerné :

Elèves de classes terminales des lycées technologiques et professionnels. Etudiants BTS

Durée :

2 séances interactives de 2h

Démarche

Exposé ponctué d'échanges avec les élèves

- Environnement
- Rappel des grands faits qui ont changé les relations économiques mondiales
- Rappel des chiffres clés de la balance commerciale française
- Futurs acteurs de l'international
- Pourquoi se diriger vers l'international? comment? opportunités/contraintes
- Les différents métiers à l'international (techniques, commerciaux, finances, administratifs...)
- Evaluation avec les enseignants et les élèves

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises ayant exercé des fonctions dans l'international ou/et l'export.

Métiers d'ingénieur

*Diversité des carrières,
des domaines et types d'activité*

Métiers en émergence :

Compétences et connaissances associées

- Aider l'étudiant à appréhender l'environnement humain et technique des métiers de l'ingénieur ainsi que leur diversité
- Apporter une information concernant l'évolution prévisible des secteurs d'activités et des métiers correspondants
- Favoriser l'orientation des étudiants vers des voies correspondent à leur motivation profil et à aux spécialités qu'ils envisagent, tout en tenant compte des évolutions qui façonnent la société et transforment les métiers

Objectif professionnel :

Informers les étudiants sur les principales familles de métiers d'ingénieur, les secteurs d'activités correspondants et en particulier les filières d'avenir.

Public concerné :

Elèves de classes terminales . Etudiants BTS

Durée :

2 séances interactives de 2 heures

Démarche

Séance 1

Positionnement d'ensemble des métiers de l'ingénieur

- Environnement des métiers de l'Ingénieur
- Définitions, profil, compétences et responsabilités, missions
- Les voies d'accès aux métiers.
- Les grandes familles de métiers
- Recherche et Développement, Méthodes et Ingénierie, Production et fabrication, Qualité, Affaires et Commerciaux

Séance 2

Applications professionnelles des métiers de l'ingénieur

- Les grands secteurs économiques : Primaire, Secondaire et Tertiaire
- Classement des principaux métiers par secteurs et branches : une grande diversité
- Avenir des métiers d'Ingénieurs
- Echanges et retours d'expériences.

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ayant exercé des fonctions de directeur, d'Ingénieur, de DRH et ayant été associés à titres divers à la conduite de projets industriels et commerciaux.

Métiers du commercial

Diversité des carrières, des domaines et types d'activité

Métiers en émergence :

Compétences et connaissances associées

- Positionner les missions, profils, qualités et compétences des commerciaux
- Distinguer les trois grandes familles de commerciaux : vendeur, animateur de vente, directeur
- Illustrer la logique des techniques de vente
- Situer les fonctions et métiers du commercial dans les principaux secteurs d'activités économique, tout en tenant compte des évolutions qui façonnent la société et transforment les métiers

Objectif professionnel :

Informer les étudiants sur les principales familles de métiers du commercial, les secteurs d'activités correspondants et en particulier les filières d'avenir.

Public concerné :

Elèves des classes terminales. Etudiants du 1^{er} cycle universitaire.

Durée :

2 séances interactives de 2 heures

Démarche

Séance 1

Environnement et missions des commerciaux

- Les trois grandes familles des commerciaux
- Missions, qualité et compétences, démarche commune, activités complémentaires
- Etudes pour devenir commercial
- Techniques de vente
- Exemple : la méthode SONCAS

Séance 2

Applications professionnelles par secteurs et branches

- Classement par activités des principaux métiers
- Grandes Entreprises / PME, Distribution, Immobilier, Energie, Banque et Assurance, Santé, Transport, Sport, Loisir
- Echanges complémentaires avec les élèves/étudiants
- Formation par alternance, esprit d'adaptation, accès aux PME, diversité des métiers, etc.

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ayant exercé des fonctions soit de direction commerciale, de marketing ou de DRH de réseaux commerciaux

Forum des métiers

Avenir professionnel et enjeux scolaires

Compétences et connaissances associées

- Développer la curiosité professionnelle
- Anticiper son avenir sur 3 à 5 ans
- Réfléchir à son orientation professionnelle en lien avec ses propres valeurs et aptitudes
- Comprendre enjeux scolaires et devenir professionnel
- Travailler en équipe
- Organiser un événement

Objectif professionnel :

Découvrir la diversité de la vie professionnelle dans des secteurs porteurs d'emploi et entrevoir des orientations professionnelles possibles à l'occasion de forum des métiers

Public concerné :

Elèves de collèges avant le choix d'orientation
Elèves de classes de secondes

Durée

1/2 journée à 1 journée

Démarche

Les élèves répartis en petits groupe, dialoguent successivement avec différents professionnels présents simultanément (une dizaine) représentant chacun leur métier et répartis eux-mêmes dans plusieurs salles de classe.

Chaque élève doit:

- Préparer en amont son dialogue avec des professionnels
- Organiser son parcours de découverte des métiers en fonction de ses motivations
- Etablir une relation avec chaque professionnel rencontré
- Questionner ses aptitudes et ses valeurs
- Identifier le chemin à parcourir pour sa vie professionnelle future
- Bilan des rencontres avec les élèves et les enseignants

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises souhaitant faire découvrir les métiers à des jeunes de collèges et de lycées et les aider à mieux s'orienter

Mieux se connaître pour mieux réussir

Esquisse d'un projet professionnel

Compétences et connaissances associées

- Savoir s'exprimer
- Savoir écouter
- Mieux se connaître
- Se sentir « capable »

Objectif professionnel :

Découvrir, enrichir, et exprimer sa personnalité afin d'envisager en confiance son parcours professionnel

Public concerné :

Elèves de collègues

Durée :

1 séance interactive d'1/2 journée pouvant conduire à un accompagnement individuel

Démarche

L'intervention est basée sur une méthode de dynamique de groupe, le rôle d'ECTI étant de faciliter le *dialogue* entre tous les participants

- L'apport de l'école: devenir autonome
- Travailler seul ou avec d'autres?
- La variété des choix:
Un métier? Un emploi? Un poste? Un travail? Une situation?
- Des moyens
- Changement ; Mobilité; Se faire confiance; Formation continue
- Evaluation avec les élèves et les enseignants

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises désireux de faire découvrir le monde de l'entreprise à des élèves de collègues.

La vente « efficace » *Processus et comportements*

Métiers en émergence :

Compétences et connaissances associées

- Positionner les étapes principales et les comportements à pratiquer pour conduire un entretien de vente avec succès
- Développer les bonnes pratiques adaptées au placement sur le marché de produits ou de services
- Favoriser le placement de produits ou de services par un vendeur/agent commercial s'adressant soit pour la première fois à un prospect soit à un client déjà connu, voire personnellement fidélisé
- Faciliter le contact clientèle et l'aisance relationnelle pour augmenter la performance commerciale

Objectif professionnel :

Aider des étudiants à s'entraîner à l'approche commerciale, que ce soit en prospection ou en situation de fidélisation d'une clientèle d'entreprise.

Public concerné :

Etudiants en classes de premières ou terminales des lycées techniques ou professionnels en sections à dominante commerciale.

Etudiants de 1^{er} cycle universitaire

Durée :

Une séance interactive de 3 heures avec mise en situation.

Démarche

Une présentation en 9 points :

- De la préparation à la conclusion
- Instaurer un climat de confiance
- Climat de confiance et communication
- Points de passage clés
- Découvrir le client et ses besoins
- Stratégie de questionnement
- Argumentation persuasive
- Démarche 'B.A.C': Bénéfices / Avantages / Caractéristiques
- Savoir conclure
- Evaluation avec les élèves et les enseignants

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ayant exercé des fonctions de direction commerciale, de marketing ou de DRH de réseaux commerciaux.

La communication téléphonique maîtrisée

Processus et comportements

Compétences et connaissances associées

- Positionner les étapes principales à respecter et les comportements à pratiquer pour conduire avec succès un entretien téléphonique de vente à distance, par un agent commercial à l'écoute de son interlocuteur
- Développer les bonnes pratiques adaptées au placement sur le marché de produits ou services
- Faciliter le contact clientèle et l'aisance relationnelle pour augmenter la performance commerciale

Objectif professionnel :

Aider des étudiants à s'entraîner à l'approche commerciale en prospection, en utilisant des techniques de télé marketing .

Public concerné :

Etudiants en classes de premières ou terminales des lycées techniques ou professionnels en sections à dominante commerciale.
Etudiants de 1er cycle universitaire.

Durée :

Une séance interactive de 3 heures avec mise en situation

Démarche

Une démarche en 8 points :

- Principaux critères
- Cycle d'émission réception
- Le comportement et l'organisation
- Le lancement de l'entretien
- La stratégie du questionnement
- La reformulation et l'argumentation
- Le traitement des objections
- La finalisation de l'entretien téléphonique
- Bilan avec les enseignants et les élèves

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ayant exercé des fonctions de direction commerciale, de marketing ou de DRH de réseaux commerciaux.

Préparation aux entretiens téléphoniques de vente

Argumenter

à partir d'un exemple concret

Métiers en émergence :

Compétences et connaissances associées

- Réaliser une prospection terrain
- Rechercher et sélectionner les informations nécessaires dans un cadre professionnel précis
- Maîtriser les qualités de la communication téléphoniques
- Etre capable d'écoute et de dialogue en utilisant un langage adapté, clair, précis, avec un vocabulaire professionnel et un débit correct;
- Construire un argumentaire de vente et/ou de prospection, à partir de la méthode S.P. O.C: Se Présenter, présenter son problème, Obtenir une solution, Conclure l'entretien
- Analyser les résultats et rendre compte

Objectif professionnel :

Contacter par téléphone les fournisseurs du lycée afin qu'ils versent à celui-ci la taxe d'apprentissage

Public concerné :

Elèves de seconde des lycées professionnels

Durée :

2 séances de 2H

Démarche

Les élèves répartis en petits groupe, dialoguent successivement avec différents professionnels présents simultanément (une dizaine) représentant chacun leur métier et répartis eux-mêmes dans plusieurs salles de classe.

Chaque élève devra :

- Préparer en amont son dialogue avec des professionnels
- Organiser son parcours de découverte des métiers en lien avec ses choix autonomes
- Etablir une relation avec chaque professionnel rencontré dans le respect des règles sociales
- Questionner ses aptitudes et ses valeurs
- Identifier le chemin à parcourir pour sa vie professionnelle future
- Bilan des rencontres avec les élèves et les enseignants

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises souhaitant transmettre leur expérience à des jeunes qui se préparent à entrer dans la vie professionnelle

Technique de recherche d'emploi

1/ Petite annonce, CV, Lettre de motivation

Compétences et connaissances associées

- Connaître ses points forts et ses points faibles
- Connaître les acteurs impliqués dans la recherche d'emploi : réseaux, circuits, organismes...
- Savoir décoder une petite annonce
- Savoir rédiger une petite annonce
- Savoir rédiger un CV
- Savoir rédiger une lettre de motivation

Objectif professionnel :

S'approprier les méthodes et techniques de recherche d'emploi.
Eviter les pièges dans l'approche du monde de l'entreprise

Public concerné :

Elèves de classes terminales des lycées technologiques et professionnels

Durée :

2 séances de 2H

Démarche

Démarche interactive: sous forme de travaux pratiques; travail en petits groupes. Co-animation professeurs et membres d'ECTI

La petite annonce

- Distribution d'une petite annonce. Règles de décryptage
- Rédaction d'une petite annonce
- Analyse collective du document

Le CV

- Présentation des objectifs du CV
- Exemples types de CV: le CV de compétences
- Règles de présentation du CV: les points à privilégier, les points à éviter
- Première rédaction de CV par les élèves
- Analyse critique des CV préparés; points forts, points à améliorer

La lettre de motivation

- Recherche d'informations (internet, réseaux sociaux..) concernant le poste demandé et le profil requis
- Elaboration par chaque élève d'une grille de forces et de faiblesses personnelles
- Règles de présentation de la lettre de motivation: organisation, argumentation, formulation
- Rédaction par chaque élève d'une lettre de motivation

Analyse critique des lettres préparées:

points forts, points à améliorer
Evaluation du travail effectué avec les enseignants et les élèves

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises souhaitant transmettre leur expérience à des jeunes qui se préparent à entrer dans la vie professionnelle

Technique de recherche d'emploi

2/ Préparation aux entretiens d'embauche

Compétences et connaissances associées

- Apprendre les règles du jeu de l'entretien d'embauche (réalités de l'entreprise, ce qu'attend le recruteur...)
- Prendre conscience de ses atouts et de ses faiblesses
- Renforcer l'estime de soi et la confiance en soi
- Développer ses capacités d'écoute et son sens de l'observation lors d'une mise en situation

Objectif professionnel :

Accompagner les élèves dans leur insertion professionnelle

Public concerné :

Elèves de classes terminales des lycées technologiques et professionnels

Durée :

2 séances de 2H

Démarche

Cette préparation aux entretiens d'embauche se déroule selon plusieurs séquences menées tantôt par les enseignants tantôt par les membres de l'association, avec une rencontre plénière en fin d'exercice.

L'analyse d'une petite annonce et la rédaction d'un CV ont déjà été traités.

- Préalables à l'Entretien d'embauche par les enseignants, à partir d'une documentation d'ECTI
 - Texte d'introduction à préparer
 - Comportement à adopter
 - Questions à poser au recruteur
 - Argumentation de façon factuelle (salaire, conditions de travail, évolution de carrière...)
- Simulation d'un entretien d'embauche avec les experts d'ECTI
 - Simulation individuelle
 - Analyse critique de l'intervention de chaque élève: point forts, points faibles, conseils
- Nouvelle simulation d'entretien d'embauche par les membres d'ECTI puis de nouveaux échanges avec l'élève
- Bilan avec l'ensemble de la classe et les enseignants
- Réalisation par les élèves d'un livret comprenant les documents préparés avec les enseignants et les documents distribués par ECTI

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises souhaitant transmettre leur expérience à des jeunes qui se préparent à entrer dans la vie professionnelle

Réseaux et projet professionnel

La valeur de l'exemple

Compétences et connaissances associées

- Exploiter un fichier et retransmettre l'information
- Bâtir un plan d'appel
- Maîtriser la communication téléphonique professionnelle
- Rédiger un courrier professionnel
- Concevoir et envoyer des courriels
- Organiser un événement
- Se constituer un réseau professionnel

Objectif professionnel :

Accompagner les élèves dans leur insertion professionnelle

Public concerné :

Elèves de classes terminales des lycées technologiques et professionnels

Durée :

2 séances de 2H

Démarche

- Création d'un fichier EXCEL des anciens élèves de BAC PRO du lycée dans la spécialité, à partir du fichier du lycée
- Préparation d'un plan d'appel
- Entraînement à la communication orale téléphonique
- Appel au téléphone des anciens élèves pour savoir ce qu'ils sont devenus
- Analyse des appels
- Construction d'un questionnaire en vue de l'interview des anciens élèves
- Conception d'un e mailing et envoi
- Exploitation des données récoltées
- Organisation de la venue des anciens élèves au lycée
- Bilan avec ECTI, les enseignants, le chef de travaux, les élèves

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises souhaitant transmettre leur expérience à des jeunes qui se préparent à entrer dans la vie professionnelle